

Book Summary

I Can Make You Rich
By Paul Mc. Kenna

ڈائجسٹ کامیابی
National Leader in Self-Help Literature since 2005

دولت بذریعہ این ایل پی

آئیے، امیر بنیں

مدیر اعلیٰ سید عرفان احمد

فہرست

مارچ - اپریل 2016ء

قیمت (سفید آفسیٹ پیپر):

200 روپے - سالانہ: 1200 روپے (مع رجسٹری)

☆ سالانہ/مستقل خریداری میں چھے کتابوں کی قیمت شامل ہے۔

☆ وی پی سے معذرت۔

دوماہی کامیابی ڈائجسٹ، کراچی، پاکستان

فون 0335-242-77-66 یوفون

0311-242-77-66 زونگ

☆ دفتری اوقات: صبح 9 بجے سے دوپہر 1 بجے (پیر تا جمعہ)

☆ sms نہ کریں؛ جواب نہیں دیا جائے گا!

☆ ترسیل زر کیلئے ایزی پیسہ اکاؤنٹ 0341-2786708-2 یا بینک الحبیب / میزان بینک کے آنلائن اکاؤنٹ میں رقم جمع کرا سکتے ہیں۔ مزید رہنمائی کیلئے فون کیجیے۔

پبلشر: سید عرفان احمد پرنٹر: قریشی آرٹ پریس، ناظم آباد نمبر 3، کراچی

تعارف

آیئے، امیر بنیں

''اس دَور میں دولت کے اصل ذرائع مادی چیزیں نہیں، بلکہ مستقبل کے بارے میں انسانی ذہن، انسانی روح اور انسانی تصور اصل ذرائع ہیں!''

اسٹیو فوربس

بہت خوب... آپ امیر (Rich) بننے والے ہیں!

مجھے یہ پروا نہیں کہ آپ کی معاشی کیفیت اس وقت کیا ہے... معاشی یا مالی اعتبار سے آپ ماضی میں کن مسائل سے گزر چکے ہیں یا کیسے چیلنجز کا سامنا کرنا پڑا ہے۔ آپ کی معاشی اور مالی کیفیت اس وقت جیسی بھی ہے، آپ اپنی زندگی اور اپنے معاشی مستقبل کو بدل سکتے ہیں... آج اور ابھی۔

اس کتاب میں تحریر کیا گیا سسٹم میں نے جس فرد کو بھی پڑھایا ہے، اس نے مزید پیسہ حاصل کیا ہے۔ بعض نے چند ہزار کا اضافہ کرلیا، بعض نے چند لاکھ کا اور بعض نے کئی ملین کا۔ اس کا انحصار اُن کی اپنی انفرادی خواہش اور اپنی پرانی عادات بدلنے کی جدوجہد پر تھا۔ مزید یہ کہ ان لوگوں نے وہ آزادی بھی تجربہ کرنا شروع کردی جو امیرانہ مزاج (مائنڈ سیٹ) کی بدولت ان میں پیدا ہوئی... اور اب آپ کی باری ہے۔

یہ کتاب آپ پڑھنا شروع کریں گے تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ پیسہ بنانے والی دیگر کتابوں کے مقابلے میں یہ کتاب الگ فکر پیش کرتی ہے۔ اس کتاب میں یہ نہیں بتایا گیا کہ آپ کو کیسے مارکیٹ میں سرمایہ کاری کرنی ہے یا کس جگہ پراپرٹی خریدنی چاہیے۔ اس کتاب میں آپ کو ایسا کوئی فارمولا بھی نہیں ملے گا کہ کیوں کر تیزی سے امیر بنا جائے۔

اس کتاب کو پڑھنے کے ساتھ ساتھ آپ کو اس کتاب میں دی گئی مشقیں بھی کرنی ہیں اور اس کتاب کے ساتھ دی گئی سی ڈی ریکارڈنگ بھی سننی ہے۔ (پال میک کینا کی

ریکارڈنگ انگریزی میں موجود ہے۔اس کے علاوہ میں نے اس ریکارڈنگ کی بنیاد پر اُردو میں بھی ایک ریکارڈنگ تیار کی ہے جو آپ اس کتاب کی خریداری کے بعد کامیابی ڈائجسٹ کو فون یا ای میل کر کے بعد میں خرید سکتے ہیں۔ مدیراعلا سید عرفان احمد)

آپ کا یہ کتاب پڑھنا ثبوت ہے کہ آپ اپنی معاشی زندگی میں بہتری کیلئے ایک نمایاں قدم اٹھا چکے ہیں؛ آپ اپنے اوپر، اپنے مائنڈ سیٹ اور اپنی مہارتوں پر سرمایہ کاری کا آغاز کر چکے ہیں۔

یہ کتاب دو بنیادی حصوں پر مشتمل ہے۔اول، ''دولت کی نفسیات'' جس میں ہم آپ کو بتائیں گے کہ امیر لوگ، دولت مند لوگ کن اصولوں، یقینوں اور مزاج کو اختیار کرتے ہیں کہ کیسے ہی حالات ہوں، وہ امیر رہتے ہیں۔اس حصے میں آپ سیکھیں گے کہ کیسے امیرانہ سوچ اختیار کی جائے اور اپنے ذہن کے تھرمواسٹیٹ کو دولت کے درجہ حرارت پر لایا جائے۔ نیز، آپ جان پائیں گے کہ اپنی جذباتی توانائی کو کیسے معاشی مسائل میں ضائع کرنے سے بچایا جائے۔اس لحاظ سے یہ بہت اہم باب ہے، کیوں کہ میں نے دیکھا ہے کہ صرف اس ایک باب میں دی گئی معلومات اور مشقوں پر عمل کرنے سے بہت سے قارئین قرضوں کے بوجھ سے نکل آئے۔ پہلے حصے کے اختتام پر ہم یہ طے کر لیں گے کہ آپ اپنی معاشی زندگی کو کہاں لے جانا چاہتے ہیں اور اپنے مستقبل کو واضح تر دیکھتے ہیں۔

کتاب کے دوسرے حصے میں آپ یہ جان پائیں گے کہ اس دنیا میں رہتے ہوئے کیسے آپ عملی طور پر پیسہ کما سکتے ہیں۔اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا کہ آپ ابھی اس کتاب کے ساتھ ہی امیر بننے کا فیصلہ کرنے والے ہیں یا پہلے سے امیر بننے اور دولت حاصل کرنے کی کوشش میں لگے ہوئے ہیں۔

مجھے یہ بات کہنے میں کوئی باک نہیں کہ اس کتاب کے یکسو مطالعے اور سنجیدہ عمل کے نتیجے میں آپ امیرانہ زندگی بسر کرنے کے فوری قابل ہوسکیں گے، قطع نظر اس سے کہ آپ کے بینک اکاؤنٹ میں اس وقت کتنی رقم ہے۔اس کتاب میں دیے گئے آئیڈیاز کی بدولت آپ وہ زندگی تجربہ کرنے کے قابل ہو جائیں گے جو آپ چاہتے ہیں...اور، اَن مول خوشی اور آزادی کا احساس پالیں گے۔ (اِن شاءاللہ تعالیٰ)

چونکہ یہ سب کچھ آپ کے ادراک، آپ کی توجہ کے بغیر ہوتا ہے، اس لیے ہم اسے ''لاشعور'' کہتے ہیں۔ گویا، لاشعور کی صورت میں ہمارے اندر ایک طرح کا ''آٹو پائلٹ'' ہے جو ہمیں ایک ساتھ کئی کام کرنے کے قابل کرتا ہے۔ ہمارے ذہن میں کئی پروگرام ایک ساتھ چل رہے ہوتے ہیں اور یہ سب لاشعوری ذہن کے مرہونِ منت ہے۔ یہ پروگرام (یعنی عادات) ہمارے لیے مفید ہیں، کیوں کہ انھی کی وجہ سے ہمارا شعور دوسرے اہم تر کاموں کے بارے میں غور کرنے کے قابل ہوتا ہے۔ مثلاً، کار چلانا سیکھنا کئی عادات کا مجموعہ ہے۔ پہلے تو آپ شعوری طور پر یہ تمام عادتیں بار بار کی مشق سے سیکھتے ہیں اور پھر اس مشق کے بعد یہ چھوٹی چھوٹی عادتیں ''لاشعوری'' ذہن میں چلی جاتی ہیں۔

لیکن، جب ہمیں اپنی کوئی پرانی عادت بدلنا ہوتی ہے تو ہمیں اپنے پرانے پروگرام کو بدلنے اور اپگریڈ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جیسے پرانا کمپیوٹر پروگرام اپگریڈ کرنا پڑتا ہے تو اسے نئے کمپیوٹر یا نئے ورژن سے تبدیل کیا جاتا ہے۔ پیسے کے تناظر میں، جب تک آپ کا لاشعوری ذہن دولت کیلئے پروگرام نہیں ہوگا، اس وقت تک آپ پیسہ کمانے کیلئے کچھ بھی سیکھ لیں، کوئی شے کام نہیں کرے گی۔ کوئی افاقہ ہوگا تو وقتی اور عارضی۔ امیر بننا تبھی ممکن ہوگا کہ جب آپ اپنے لاشعور کو دولت سے ہم آہنگ نئے تخلیقی پروگرام کے مطابق تبدیل یا اپگریڈ کریں گے۔

آپ کس سمت میں جا رہے ہیں؟

گزشتہ بیس برس میں مجھے دنیا کے کامیاب ترین اور امیر ترین افراد سے ملنے کا موقع ملا ہے۔ میں حیران ہوں کہ دولت رکھنے والے کتنے ہی لوگ اس دولت سے لطف اندوز ہو رہے ہیں تو کتنے ہی افراد اپنی محدود سوچ کے اندر پھنسے ہوئے ہیں۔

درج ذیل مثالوں سے آپ کو اندازہ ہوگا کہ غربت کی لاشعوری پروگرامنگ کے باعث بہ ظاہر معاشی طور پر دولت مند لوگ (Financially Richest People) بھی کتنی ابتر زندگیاں گزارتے ہیں۔

❄ اس تحریر کے دوران مجھے سو ملین ڈالر سے زائد اثاثوں کی مالک ماریہ کیری کا تازہ

جواب بہت سادہ ہے... ہم اسے جو بھی بناتے ہیں۔

مشق - پیسے کا مفہوم

1 درج ذیل بارہ جملے مکمل کیجیے تاکہ آپ کو پتا چل سکے کہ پیسے، دولت اور امارت کے بارے میں آپ کی لاشعوری پروگرامنگ کیا ہے۔

1 پیسے والے لوگ ____________________ ۔

2 پیسہ لوگوں کو ____________________ ۔

3 میرے والدین پیسے کے بارے میں ہمیشہ یہ سوچتے تھے کہ ____________ ۔

4 پیسہ ________ کا باعث ہے۔

5 مجھے ڈر ہے کہ اگر میرے پاس زیادہ پیسہ ہوا تو ____________________ ۔

6 پیسہ ____________________ ۔

7 پیسہ کمانا شرعاً ____________________ ۔

8 مزید پیسہ حاصل کرنے کیلئے مجھے ________ کرنا ہوگا۔

9 میرے خیال میں پیسہ ____________________ ۔

10 اگر میں واقعی امیر ہوتا تو ____________________ ۔

11 پیسے کے بارے میں میرا سب سے بڑا خوف ____________________ ۔

12 پیسہ ________ ہے۔

2 پیسے کے بارے میں ایسے تمام لاشعوری یقینوں کو دائرہ کیجیے جو آپ کو مزید پیسہ کمانے سے روک رہے ہیں، قطع نظر اس سے کہ وہ درست ہیں یا غلط۔

3 یہ مشق اگلے ہفتے تک روزانہ کیجیے۔ آپ کے اندر گہری پروگرامنگ ہے جسے کھوجنے کیلئے خاصی محنت کرنا پڑے گی۔

آپ نے اس مشق سے کیا دریافت کیا؟ کیا آپ کے یقین اور ان سے آپ کا تعلق غربت کی سطح پر پروگرام ہے یا امیری کی سطح پر؟ جب ہم پیسے کے بارے میں اپنے یقین

کر جو جذباتی اشتہا پیدا ہوئی ہے، اسے پُر کیا جاسکے۔ اس وقت حقیقی ضرورت کا سوال اٹھایا ہی نہیں جاتا۔

لیکن، میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کے اندر اب بھی یہ فطری صلاحیت موجود ہے کہ آپ جذباتی اشتہا کی بنیاد پر خریداری کرنے کی بجائے حقیقی ضرورت کا ادراک کر کے خریداری کریں۔ اختیار آپ کے پاس ہے۔

ایک مطالعے کے دوران ایک گروپ کو کار کا ایک اشتہار دکھایا گیا جس میں کار چلانے والے کے ساتھ ایک پُرکشش ماڈل تھی۔ ان لوگوں نے یہ اشتہار دیکھ کر جب کار شوروم گئے تو انہوں نے سب سے پہلے اسی کار کے بارے میں دریافت کیا۔ دوسرے گروپ کو اسی کار کا اشتہار دکھایا گیا، مگر اس اشتہار میں پُرکشش ماڈل موجود نہیں تھی۔ دوسرے گروپ کے ممبر جب کار شوروم گئے تو ان میں سے چند ہی نے اس کار کے بارے میں تفصیل طلب کی، باقی نے دیگر کاروں کے بارے میں معلومات حاصل کیں۔

آج جو برانڈ اپنے اشتہاروں میں سیکس، حُسن، دولت، وقار وغیرہ کو نمایاں کرتے ہیں، انھی کی پروڈکٹ بکتی ہے۔ کیوں کہ وہ اپنی پروڈکٹ کے ساتھ ان جذبات و احساسات کو نتھی کر دیتے ہیں۔ فرصت کے لمحات میں آپ جو اشتہار دیکھتے ہیں، ان کی بہت زیادہ قیمت آپ کو چکانا پڑتی ہے جو آپ کو غربت تک لے جاتی ہے۔

''ریٹیل تھیراپی'' کی اصل قیمت

کیا آپ نے کبھی اس لیے شاپنگ کی کہ آپ کو خوشی ملے؟ کوئی شے اپنی خوشی کیلئے خریدنا جبکہ حقیقتاً اس کی ضرورت نہ ہو، ''ریٹیل تھیراپی'' (Retail Therapy) کہلاتی ہے۔ اس میں بہ ظاہر کوئی مذائقہ نہیں کہ آپ کو جو کام اچھا لگتا ہے، آپ وہ کریں...مگر بار بار ایسا کرنے سے کچھ ہی عرصے میں شاپنگ کنٹرول میں نہیں رہتی۔ لوگ خواہش پر چیز خریدتے ہیں اور یہ چیز ان کے گھر کے کسی کونے میں جگہ گھیر لیتی ہے۔ پھر، یہ تھیراپی مہنگی سے مہنگی چیزوں کی طرف جاتی ہے اور یہ غلط فہمی بڑھتی چلی جاتی ہے کہ میں ناخوش ہوں، کیوں کہ میرے پاس پیسہ نہیں ہے۔ اگر میرے پاس دولت ہوگی تو مجھے خوشی ملے گی۔

لکھ لیجیے۔ یہ شے ایک روپے کی ہے یا ایک روپے کی، ہر خریداری کا اندراج ہونا چاہیے۔

اس پورے عمل پر عموماً ایک منٹ سے کم خرچ ہوتا ہے، لیکن میرا مشاہدہ رہا ہے کہ اس کی برکت سے لوگوں کے اخراجات نصف سے بھی کم ہو گئے۔

عصر حاضر میں جذباتی خرچوں کا جال چاروں طرف سے بنا جا رہا ہے۔ آدمی کیلئے اس سے نکلنا بہت مشکل ہوتا ہے، مگر معاشی فراوانی کیلئے اس جال سے خود کو نکالنا نہایت ضروری ہے۔ ایک معروف امریکی مصنف ڈیوڈ بیچ اس جال سے نکلنے کیلئے ایک آئیڈیا دیتا ہے جسے اس نے **The Latte Factor** کا نام دیا ہے۔ اس آئیڈیا کا تصور یہ ہے کہ اگر آپ روزانہ ایک مختصر سی مقدار کے برابر رقم بچانا شروع کر دیں تو آپ ایک بڑے سرمایہ کاری پروگرام کی ابتدا کر سکتے ہیں جو آپ کو ایک بیس برس میں **Millionaire** (ایک لاکھ = دس لاکھ) بنا دے گا۔

یہ آئیڈیا نہ مشکل ہے اور نہ ناقابل عمل... بس، آپ کو جذباتی اخراجات پر قابو سیکھنا ہے۔ جب آپ جذباتی اخراجات پر قابو پانے کے قابل ہو جائیں گے تو آپ ایک سال میں ہزاروں بچا سکیں گے۔

کریڈٹ کارڈ کا پھندا

کسی بھی دوسرے مسئلے سے زیادہ بڑا مسئلہ آپ کے کریڈٹ کارڈز ہیں۔ مطالعات سے پتا چلتا ہے کہ جب لوگ کریڈٹ کارڈ استعمال کرتے ہیں تو زیادہ خرچہ کرتے ہیں۔ کیا یہ حیران کن بات نہیں کہ جن دکانوں پر کریڈٹ کارڈ کی علامت ہوتی ہے، وہاں کی سیل زیادہ ہوتی ہے۔ ہماری قوم خرچ کرنے کیلئے پاگل ہوئے جا رہی ہے، لیکن اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ قرض کے اندھے کنویں میں چھلانگ لگا دیں۔ بعض لوگ کریڈٹ کارڈ سے اس لیے خریداری کرتے ہیں تاکہ وہ امیر دکھائی دیں۔ خود کو امیر دکھانے کے چکر میں مقروض ہونا کہاں کی دانش مندی ہے؟

اس کا موثر حل یہ ہے کہ آپ نقد خریداری کی عادت ڈالیں۔ نقد خریداری میں آدمی کیلئے بچت کرنا آسان ہوتا ہے اور یوں غیر مرئی قرض سے محفوظ سے رہا جا سکتا ہے۔

درج بالا سوالات بار بار، کئی دن تک اپنے سے کرتے رہیے، یہاں تک کہ آپ کے ذہن میں چند یا بہت سے آئیڈیاز امڈتے چلے جائیں۔ اس کتاب کے ساتھ جو ہپناسس ریکارڈنگ تیار کی گئی ہے، وہ سننے سے آپ کے لاشعور کو دولت کے بارے میں نئے تخلیقی جوابات کھوجنے میں مدد ملے گی۔ اس کے علاوہ درج ذیل اقدام سے آپ کو نئے آئیڈیاز تک رسائی آسان ہوگی۔

1 ایک خاص نوٹ بک یا جرنل لے لیجیے جسے اپنے ساتھ رکھنا اور لے کر چلنا آپ کو بہت اچھا لگے۔

2 اگلے تیس دن تک اس پر روزانہ کم از کم ایسے دس جوابات لکھ لیجیے جو آپ کے دولت تخلیق کرنے والے سوالوں کے نتیجے میں آپ کے ذہن میں آئیں۔ ضروری نہیں کہ آپ کے جوابات عملی ہوں...اس مشق کا مقصد صرف آپ کے ذہن میں تخلیقی بہاؤ پیدا کرنا ہے۔

3 تیس دن کے اختتام پر، آپ کے پاس کم از کم تین سو ایسے جوابات ہوں گے جن سے آپ دنیا میں اقدار افزوئی کرنے کے قابل ہوں اور دولت بنانے کے اہل ہو سکیں۔

کیا آپ اپنا پیسہ دوگنا کرنا چاہیں گے...آج ہی سے؟

جو لوگ مزید پیسہ بنانے میں دلچسپی رکھتے ہیں، میں اُن سے ایک سوال ضرور پوچھتا ہوں: اگر آپ ایک صبح ایسی جگہ جاگیں جہاں آپ کسی نہیں جانتے، اور آپ کی جیب میں صرف سو روپے ہوں... تو آپ کو اپنی یہ رقم دوگنا کرنے میں کتنا وقت لگے گا اور آپ یہ کیسے کریں گے؟

اس سوال کے جواب میں، اکثر لوگوں کا ردِعمل ہوتا ہے کہ ''پتا نہیں...'' یا ''یہ تو نہیں ہوسکتا...''۔ لیکن، جب میں اُن سے کہتا ہوں کہ کچھ دیر اس سوال اور اس کے ممکنہ جوابات پر سوچیں تو وہ کچھ نہ کچھ جواب دے ہی دیتے ہیں۔

بعض لوگ کہتے ہیں کہ وہ اس علاقے کے باسیوں کی ضرورت یا دلچسپی کا جائزہ لیں گے اور پھر وہ شے لے کر انھیں فروخت کریں گے۔ فرض کیجیے، اس علاقے میں بارش زیادہ ہوتی ہے تو یہاں کے باسی چھتری کا استعمال خوب کرتے ہوں گے۔ ایک صاحب نے کہا

0

کاروبار کا آسان ترین پلان

''ناپو، دومرتبہ...کاٹو، ایک مرتبہ!''

قدیم کہاوت

تاریخ کے تمام کامیاب ترین تخلیق کاروں نے کوئی شاہ کار تخلیق کرنے سے پہلے اس کا نمونہ (ماڈل =Model) بنایا۔ پینٹر تو اسکیچ بناتے ہیں، آرکیٹیکٹ کمپیوٹر یا کارڈ بورڈ پر عمارت کا خاکہ بناتے ہیں اور ناول نگار اپنا ناول لکھنے سے پہلے ناول کا پلاٹ تیار کرتے ہیں۔ فلم ڈائرکٹر اپنی فلم کا اسٹوری بورڈ بناتے ہیں جس میں ہر منظر (شاٹ) کی تفصیل ہوتی ہے۔

مادی دنیا میں کسی شے کی تیاری سے پہلے یہ خاکہ آرٹسٹ کو اپنے مستقبل کے ویژن کو زندگی کی حقیقت بنانے میں بہت زیادہ مددگار رہوتا ہے۔ وہ ویسا شہ پارہ (زندگی) تخلیق کرنے کے قابل ہوجاتا ہے جیسا کہ وہ چاہتا ہے۔ نیز، وہ یہ شعور بھی حاصل کرپاتا ہے کہ کیا اس وقت پہلے سے موجود ہے اور کیا کم ہے۔

میں نے جب پہلی بار لوگوں سے بزنس پلان کے بارے میں بات کرنا شروع کی تو انھوں نے آستینیں چڑھالیں اور آنکھیں پھاڑ پھاڑ کر مجھے دیکھنے لگے۔ گویا، میں نے ان سے کنواں کھودنے کو کہہ دیا ہو۔ لیکن، بزنس پلان اتنا مشکل کام نہیں، اور نہ یہ پتھر کی لکیر ہے۔ ایک بزنس پلان...کامیاب کمپنی کا نقشہ (بلیو پرنٹ) ہوتا ہے جس کے ذریعے کمپنی اپنے اندر درکار تبدیلیاں لاتی ہے اور نئی معلومات و وسائل سے استفادہ کرتی ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ بزنس پلان کی تخلیق کا بہت زیادہ تعلق آپ کے لکھے ہوئے پلان سے نہیں، بلکہ آپ کی سوچ سے ہے کہ جو اس لکھے ہوئے پلان سے ہم آہنگ ہوتی ہے۔ جب آپ اپنی کاروبار کا پلان لکھ لیتے ہیں تو آپ کو صاف صاف پتا چل جاتا ہے کہ آپ اپنے کاروبار کیلئے چاہتے ہیں اور اسے کیسا بنانا چاہتے ہیں۔ یوں، آپ کے کاروبار میں



اپنی آمدن کو کم از کم تین گُنا کرنا چاہتے ہیں؟
اپنی زندگی میں خوشی اور دولت لانا چاہتے ہیں؟
اپنی زندگی کو بہتر سے بہتر بنانا چاہتے ہیں؟
اپنی زندگی کو ویسا کرنا چاہتے ہیں، جیسا کہ آپ چاہتے ہیں؟



Life Coaching آپ کی یہ ضرورت
بہترین اور موثر ترین انداز میں پوری کرتی ہے

آپ ایک زندہ انسان ہیں۔ مسائل زندگی کی علامت ہیں، اس لیے آپ کی زندگی میں بھی کئی پرسنل (Personal) اور پروفیشنل (Professional) مسائل ہیں جن کی وجہ سے آپ پریشان رہتے ہیں۔ آپ کی خاندانی، ازدواجی اور دفتری و کاروباری زندگی متاثر ہوتی ہے۔

یہ مسائل حل ہونے میں نہیں آتے، وقت کے ساتھ بڑھتے چلے جاتے ہیں، کیوں کہ آپ نے ان کیلئے کسی اہل الرائے یا ماہر سے رہ نمائی نہیں لی۔ انسانی زندگی کے 95% سے زائد ذہنی، جذباتی اور روحانی مسائل کیلئے دوا کی ضرورت نہیں، درست Guidance کی ضرورت ہوتی ہے۔

13 - WEEK ONLINE ONE-ON-ONE LIFE-COACHING

with

Syed Irfan

Call NOW!

0333-212-9515

www.HappyPakistan.club

Kamyaby

★ لائف کوچنگ کے درمیان زیرِ گفتگو آنے والے تمام امور ''راز'' رکھے جاتے ہیں۔